

UN INTENTO DE CARACTERIZACION DE LOS GRUPOS DE EMPRESAS

*M^a Teresa García Merino
Margarita Martín Velasco*

RESUMEN.— El desarrollo de la empresa moderna está íntimamente ligado a la aparición de grandes grupos empresariales los cuales se han ido configurando básicamente en torno a una serie de formas organizativas, tales como *holdings*, conglomerados o incluso formas más peculiares como los *keiretsus*.

En este sentido, el presente trabajo pretende abordar dicho fenómeno, que en los últimos años ha venido a convertirse en un gran título con el que referirse a nuevas formas de organización en los mercados internacionales. Para ello tras una breve introducción acerca del estado de la cuestión, damos paso a un intento de clarificación terminológica que nos permitirá en sucesivos apartados enfocar el tema desde la perspectiva de la Nueva Economía Institucional y analizar el grupo haciendo hincapié en las relaciones financieras subyacentes, procediendo por último a una pequeña recapitulación a modo de conclusiones.

1. INTRODUCCION

El mundo actual es cada vez más complejo, veloz y exigente. Todo ello ha provocado que en los últimos treinta años se hayan producido movimientos de concentración e internacionalización empresarial, que han obligado a la ciencia económica a tener que pensar en términos globales.

Dicha globalidad ha llevado a la formación de grupos de empresas y, paralelamente, a la aparición de problemas tan numerosos que resulta difícil afrontarlos en pocas líneas.

El fenómeno de la concentración de empresas está en la base de la gestación de los grupos, pero hoy el mayor interés reside en la toma de conciencia de esas constelaciones de sociedades, en las cuales cabe distinguir

perfectamente el centro de gravedad del sistema —**sociedad matriz**¹— en torno al cual giran numerosas **sociedades filiales** que de ella reciben todo tipo de ayuda y en la determinación de los límites de los mismos.

En esta línea Chandler, en su obra *La main visible des managers*, considera las grandes empresas modernas como invenciones organizacionales y ya no sólo como instituciones. Se puede hablar de invención organizacional en cuanto que la mayor parte de las grandes empresas industriales han llegado a ser hoy grupos formados por decenas, incluso centenas de empresas unidas por soportes jurídicos variados, que van de redes de participaciones financieras a múltiples sistemas de lazos contractuales que permiten los ensamblajes más diversos. Por otra parte, en cuanto que institución, la empresa moderna implica la consideración de su legitimidad, que se ha venido apoyando tradicionalmente en la existencia de un poder económico, constituyendo el grupo una representación tipo del ejercicio de este poder. Sin embargo, en opinión de algunos autores, no es forzosamente necesario el control financiero de las unidades económicas para hablar de grupo, sino que la emergencia de estas estructuras particulares de organización puede deberse simplemente, tal y como propone De Montmorillon (1989b)), a la existencia de un poder central por la creación de una célula responsable del desarrollo estratégico y a la importancia del proyecto productivo.

Ahora bien, a pesar del enorme desarrollo teórico que ha acompañado al fenómeno de los grupos de empresa desde los años 70, nos encontramos ante un término aún no perfectamente delimitado.

Junto a esta evolución en la literatura económica y en las empresas de la mayoría de países desarrollados, en los que el tema nada tiene de novedoso, la economía española presenta un panorama diferente reflejando una de las mayores debilidades de nuestro tejido empresarial cual es la insuficiencia de grandes empresas y, más concretamente, de grandes grupos empresariales. No obstante, el debate está cobrando una relevancia especial en los últimos tiempos como consecuencia de determinados planteamientos empresariales que se han sabido acompañar de una atractiva campaña de imagen, al tiempo que se han visto propiciados por una buena situación económica, mayor liquidez de las empresas, y la desregulación de los mercados internacionales, todo lo cual ha llevado a un crecimiento empresarial vía diversificación horizontal, a veces no interrelacionada, dando lugar a una cierta proliferación de conglomerados de diverso tipo.

1 La redacción definitiva del texto de la Séptima Directiva Comunitaria abandona los conceptos de origen germánico, tales como «dependencia» y «dirección unitaria», sustituyéndolos por las nociones de «empresa matriz» y «filiales» más acordes con la nueva orientación que se ha dado a la consolidación de cuentas y a la delimitación del perímetro de consolidación.

Precisamente este tardío acercamiento al fenómeno considerado es el que ha propiciado, en los últimos años, una gran actualidad y un uso exagerado, llegando en ocasiones al abuso de términos como los siguientes: grupos, *holdings*, corporaciones..., con los que se quiere reflejar la existencia de importantes proyectos de gran relevancia económica. En todo caso, es evidente la confusión terminológica frente a la cual la riqueza teórica y práctica derivada de la discusión y experiencia a nivel internacional aporta interesantes elementos de reflexión.

Presentar el fenómeno de globalización e intentar desbrozar la maraña terminológica existente para referirse a los conjuntos de empresas, constituirá el objeto del segundo apartado.

Una vez clarificados los términos, en la tercera parte intentaremos, desde la perspectiva de la Nueva Economía Institucional, acercarnos a una breve justificación de este fenómeno; siendo el propósito del cuarto epígrafe abordar las relaciones financieras subyacentes como criterio delimitador de la existencia de grupos de empresas. Cerraremos el trabajo con unas conclusiones.

2. EL FENOMENO DE GLOBALIZACION Y UN INTENTO DE CLARIFICACION TERMINOLOGICA

Intentar responder al por qué de la globalización actual y aportar una mayor claridad a la terminología utilizada respecto a los grupos de empresas serán los objetivos perseguidos en este apartado.

Para Levitt (1983) se puede hablar de globalización cuando «se ofrecen idénticas líneas de productos a idénticos precios, a través de idénticos sistemas de distribución, apoyados en idénticos programas de promoción, en diferentes países»².

La emergencia del concepto de globalización, entendida, por tanto, como el proceso por el que la producción, distribución y comercialización de un bien o servicio por parte de un grupo empresarial se hace de forma integrada por encima de las fronteras nacionales, es bastante reciente³.

La globalización de los mercados puede ser explicada en base a factores tanto exógenos como endógenos. Entre los primeros pueden destacarse: las innovaciones técnicas en los transportes y comunicaciones que reducen la distancia efectiva entre mercados; la uniformización a nivel internacional de gustos, hábitos y pautas de consumo, favoreciendo la homogeneización de los mercados y, por tanto, la unificación de estrategias, y, por último, la

2 Concepto que se aproxima al de estandarización dado por Buzell, R. P. (1968): «Can you standardize multinational marketing?», *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre.

3 Relacionado, básicamente, con la obra de M. Porter (1986), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston.

liberalización comercial que origina una reducción de barreras comerciales y un más fácil acceso a los mercados. Entre los factores endógenos cabe reseñar: la búsqueda de economías de localización; el aprovechamiento de economías de escala y alcance y, por último, el acortamiento del ciclo de vida de los productos asociado al cambio técnico.

En la mayoría de los casos el sector empresarial, al menos las grandes empresas, se ha orientado hacia el exterior. Este movimiento de internacionalización, cuyo ámbito y definición van a ser diversos, puede producirse ya sea a través de la exportación —que generalmente constituye una primera etapa en el proceso— o bien del establecimiento en el extranjero y el control directo de la distribución y desarrollo del proceso productivo.

Paralelamente a la globalización se produce un aparente estallido de las grandes empresas en varias más pequeñas, que si bien son jurídicamente independientes, no lo son en la realidad, sino que constituyen un grupo cuya cabeza ostenta un poder de control.

El intento de diferenciación de la noción de grupo de otros términos muy utilizados en la actualidad, sus justificaciones teóricas, y la delimitación de la composición del mismo, en especial en el caso español, constituyen los aspectos clave en el intento de conseguir un mejor conocimiento de este fenómeno empresarial.

Los grupos de empresas se pueden definir como un conjunto de entidades situadas bajo la influencia de un centro de decisión, pudiendo adoptar, tal como indica Cuervo (1991), diferentes formas organizativas: empresa matriz o cabecera, *holding* y corporación. En efecto, una de las características de los grupos es su enorme diversidad estructural, sin embargo, y en términos generales, las distintas formas organizativas podrían ser descritas como redes constituídas que giran en torno a un poder central localizado en una entidad cuyo estatuto puede ser muy variado —*holding*, corporación, empresa matriz, cooperativa...—.

El grupo de sociedades es una unidad empresarial resultante de la articulación funcional de diversas sociedades independientes y autónomas, a través de su común consentimiento a una dirección económica ejercida por otra sociedad.

El grupo de empresas integra diversas sociedades independientes en una unidad económica superior, o al menos distinta, que formalmente respeta, pero de hecho anula, a la sociedad integrada en el grupo como forma de organización jurídica de la empresa. Por supuesto, el ordenamiento jurídico no ha permanecido ajeno a la importancia de los grupos de sociedades, ni a los múltiples problemas que conllevan. De hecho se ha desarrollado todo un conjunto normativo que la doctrina ha sistematizado bajo la denominación de **derecho de los grupos de sociedades**, aglutinando normas procedentes de diversos sectores del derecho, principalmente derecho de sociedades, derechos de defensa de la libre competencia, derecho fiscal y derecho del trabajo, sin olvidar el derecho bancario, derecho de seguros, derecho del mercado de valores, etcétera.

El grupo, constituido en torno a una empresa matriz, adopta con frecuencia la forma multidivisional que propugna Williamson, contando la matriz con la propiedad de las filiales —que raramente se da al 100 %— y asumiendo el diseño de la estrategia del grupo, que puede ser de diversificación relacionada y/o no relacionada. Recibe el calificativo de conglomerado el grupo de sociedades especializadas en una amplia gama de productos y/o servicios, con el fin de diversificar riesgos y dominar las tendencias del mercado.

En los últimos años se asiste a un cierto proceso de reorganización de las carteras de participación, que lleva precisamente a los conglomerados a configurarse en torno a corporaciones⁴ que agregan un nivel más al proceso dirección y que proporcionan esa orientación común que caracteriza al grupo y lo convierte en algo más que un *holding* tenedor de acciones. Entendiendo el *holding* como una federación de empresas participadas autónomas, donde la oficina central tiene poderes legales para coordinar la actuación de las empresas y reasignar recursos. El *holding* tiene capacidad para controlar y buscar la eficacia en la dirección de las empresas en que participa y no interviene en la producción de bienes y/o servicios, pudiendo colocarse en posiciones de dominio (por encima del 50 %), de influencia (más del 25 %) o significativas (menos del 25 %). Parece evidente, por tanto, que una de las funciones asignadas a la corporación es la de «añadir valor» a los negocios de la cartera, de forma que su situación sea mejor que con cualquier otro propietario.

Finalmente, y por lo que se refiere a las corporaciones, decir que éstas incorporan, a diferencia de los *holding*, una gestión común a todas las empresas en las que participa y una intervención en la formulación de sus estrategias. No se puede afirmar, como señala Santos Arrarte (1991), que un estilo de dirección sea superior a los demás, aunque los diferentes estilos de dirección van a estar condicionados por la actitud que adopte la corporación.

A estos dos tipos de grupos de empresa se debe añadir la figura del *keiretsu* japonés, modelo de coalición que supone una organización descentralizada y un sistema de participaciones cruzadas.

Si bien en sus orígenes la diversidad de formas adoptadas por los grupos —conglomerados, *holdings* y *keiretsus*— aparecían estrecha y básicamente vinculadas a su localización geográfica y a unas características socio-culturales muy específicas, actualmente, el empleo de una estrategia y organización similares en muchos aspectos les lleva a una homogeneidad creciente.

Por último, y ahondando en la clarificación terminológica, Vincent (1991) propone los siguientes criterios clasificatorios:

4 Por extensión, y como derivación del término inglés *corporation*, se emplea a veces esta expresión para mencionar al grupo de empresas como conjunto.

A) *Por el objeto de la sociedad dominante o matriz, el grupo puede ser:*

- A.1. Industrial
- A.2. Financiero

B) *Por su estructura:*

B.1. Radial. Una sola sociedad dominante o, en su caso, *holding* en relación directa con cada sociedad del grupo.

B.2. Piramidal. El control se ejerce de forma escalonada.

B.3. Circular o en cadena. Donde se plantea el peligro de «agrupamiento del capital social» a través del llamado *efecto telescopio*⁵ o de multiplicación de la suma global de cifras de capital del grupo.

C) *Por la naturaleza jurídica de la empresa dominante el grupo puede estar bajo el control de:*

- C.1. Un empresario individual.
- C.2. De una sociedad de capitales.
- C.3. De una sociedad personalista.
- C.4. De una cooperativa.
- C.5. De un ente público.
- C.6. De una empresa fundacional.

Por último, cabría diferenciar entre:

D.1. Grupos verticales o por subordinación, sometidos al control compartido de varias sociedades, que se ven así forzadas a ponerse de acuerdo en una dirección unitaria, y

D.2. Grupos horizontales, por coordinación o paritarios, donde no existe control por una sociedad dominante y la dirección unitaria se basa en la relación contractual entre las sociedades del grupo.

3. LOS GRUPOS DE EMPRESAS EN LA ECONOMÍA DE COSTES DE TRANSACCION Y EN LA TEORÍA DE LA AGENCIA

En la literatura económica, la cuestión de la diversidad de formas organizacionales y de su impacto sobre los sistemas *meso-económicos* se ha orientado, principalmente, hacia la justificación de la superioridad de la forma multidivisional, propuesta por Williamson en una prolongación de los trabajos pioneros de Coase.

Los razonamientos en términos de costes de transacción y de relaciones de agencia ofrecen, por tanto, un marco conceptual para el análisis de los grupos. Desde la óptica de los costes de transacción el grupo se presenta

5 La sociedad dominante pone su capital social a disposición de las sociedades dominadas a través de la participación en su respectivo capital.

como una organización compleja resultante de una internacionalización de intercambios de funciones, tanto financieras como productivas y sociales, que sustituyen al mercado. Ello permite obtener economías de costes de transacción, fuente a priori de una mayor eficiencia económica. Precisamente este análisis en términos de eficiencia constituye un campo explicativo importante de la existencia de grupos de sociedades, lo cual no supone obviar los fundamentos patrimoniales de estos activos y la lógica de poder que en ellos subyace. La base de la construcción del objeto teórico reside, en este trabajo, en el análisis de la estructura financiera de los grupos de sociedades y la formalización de ciertos mecanismos de apropiación que se aplican, si bien no es la única forma de poder que puede darse en el seno de los grupos. De Montmorillon (1989) presenta un desarrollo de la teoría acerca de los grupos del que recogemos aquí una muy breve síntesis.

Una aportación importante al análisis del grupo procede de las reflexiones realizadas por Williamson. En una primera etapa, este autor plantea la oposición jerarquía-mercado en un intento de justificar la existencia de las empresas. Posteriormente, y asumiendo las críticas de reduccionismo de su posición anterior, amplía el marco de su análisis introduciendo otras instituciones intermedias entre las extremas previamente señaladas. Las situaciones de cuasi-integración o cuasi-mercado que propone son la estructura trilateral —contrato con arbitraje— y la estructura bilateral —contrato personalizado—.

Los costes de transacción, que constituyen el soporte de sus investigaciones, explican las evoluciones estructurales de los grupos. Así, la constitución de amplias redes se impone cuando la firma de contratos intermedios (de tipo bilateral o trilateral) permite a la vez minimizar los costes de funcionamiento con relación a la organización integrada y los costes de producción y de transacción con respecto al mercado.

Sin embargo, la economía de costes de transacción deja en la penumbra las relaciones de control necesarias entre las partes implicadas en las operaciones contractuales.

Para arrojar más luz sobre este aspecto, se puede acudir a los planteamientos de la teoría de la agencia desarrollados por Ross, Fama, Jensen y Meckling. Esta teoría ofrece, a partir de la relación de agencia, un marco conceptual que permite analizar el control del grupo y el control en el grupo, adaptándose así a los complejos grupos actuales.

En resumen, podemos destacar la importancia del control en la delimitación de los grupos y sus fronteras. Pero existen, tal y como refleja la literatura económica, diferentes formas de ejercer el control.

Siguiendo a Dupuy (1977) se pueden diferenciar las relaciones financieras de control y las relaciones contractuales.

Por su importancia y generalización desarrollaremos en el epígrafe siguiente lo relativo al control financiero en los grupos centrándonos más específicamente en el caso español, y aplazaremos para trabajos posteriores cualquier otra forma de control en los grupos.

4. LAS RELACIONES FINANCIERAS DE CONTROL EN LA DELIMITACION DE LOS GRUPOS DE EMPRESAS. EL CASO ESPAÑOL

Las principales aportaciones en la delimitación de los grupos a partir de las relaciones financieras se apoyan, como ya indicó Dupuy (1977), en la utilización del lazo entre propiedad del capital y poder de decisión. La justificación de recurrir a esta relación se encuentra en razones tanto teóricas como empíricas.

Desde un punto de vista teórico, la explicación fundamental radicaría en que la propiedad es la esencia de los sistemas capitalistas y, por tanto, la utilización de las tasas de participación financiera es primordial en el análisis de los grupos, si bien no podemos olvidar la gran controversia desarrollada con relación a la separación entre propiedad y control⁶.

Empíricamente interesa el estudio del control por toma de participación en cuanto que es cuantificable y delimitable.

Siguiendo esta óptica de análisis se puede definir el grupo como «el conjunto de sociedades unidas entre sí por un sistema jerarquizado de relaciones financieras y sometidas a un centro de dirección único» (Morin, 1984, pág. 27).

Puesto que las grandes sociedades de capitales pueden presentar un número muy elevado de combinaciones respecto a la cantidad de propietarios y la participación detentada por cada uno, es necesario adoptar acuerdos que reduzcan a unos pocos la variedad de estados posibles, a fin de hacer los análisis practicables. Para ello habrá que, en primer lugar, establecer el número de propietarios considerados y los umbrales de participación financiera significativos en términos organizacionales para, a continuación, fijar una tipología de formas de control operativa y eficaz.

Los intervalos de participación necesitan, en opinión de Dupuy (1977), una referencia a la normativa jurídica en la materia que, seguramente, no es independiente de los comportamientos que se quieren analizar.

Entre los estudios del ejercicio del control vía relaciones financieras se pueden destacar los trabajos de Berle y Means (1933) para el caso americano, y de F. Morin (1974) y E. Echard (1975), para el caso francés, que establecen tipologías muy globales a partir del establecimiento de umbrales de participación a los que se atribuyen una serie de características.

Morin delimita el grupo a partir de dos elementos, uno jurídico y otro económico, que se sustentan sobre la noción de poder⁷. En efecto, en la

6 Esta separación ha sido estudiada por diversos autores en el seno de marcos de análisis diferentes. Así, mientras Berle y Means (1933); Chevalier (1970) o F. Morin (1974) lo han estudiado desde la óptica de formas de poder; Williamson (1970), Marris (1971),... trataban de determinar el objetivo de la empresa.

7 El poder organizacional, pese a su importancia, no se encuentra aún perfectamente delimitado, como ha señalado Mintzberg (1992) en su obra *El poder en la organización*.

distribución del poder tan importante es conocer la estructura jurídica de los que detentan el capital como los artificios jurídicos que permiten alcanzar el poder. Así, cuanto mayor sea la parte de capital social detentado en las mismas manos mayor es el poder allí concentrado. Lo cual no impide que con una participación financiera minoritaria se pueda detentar una posición de control, si se cuenta con artificios legales que permitan alcanzarlo.

Teniendo en cuenta estas reflexiones, Morin (1974) plantea una tipología aritmética, reducida e interpretativa⁸, estableciendo umbrales jurídicos y el tipo de control correspondiente a cada una de las situaciones resultantes.

El primer accta. detenta	El segundo accta. detenta	Tipo de control
Más del 50 %	Más del 33 % Menos del 33 %	Mayoritario con minoría de bloque Mayoritario sin minoría de bloque
Entre 5 y 50 %	Más del 50 % Menos del 50 %	Minoritario con reparto influencia Minoritario sin reparto influencia
Menos del 5 %		Interno con influencia exterior Interno sin influencia exterior

Fuente: Dupuy, Y. «Essai de définition du groupe» Thèse pour le Doctorat d'Etat en Sciences de Gestion. Université de Montpellier I, 1977, pág. 39

Distingue, en un primer análisis, dos grandes situaciones: Control⁹ mayoritario (más del 50 % del capital social) y control minoritario (sólo tiene una fracción de capital inferior al 50 %).

Para que la participación minoritaria suponga un control, el accionista puede utilizar artificios jurídicos que le permitan obtener la mayoría de votos en las asambleas generales. Estas prácticas se dirigen a reforzar las relaciones de propiedad jurídica y llevan a relaciones de apropiación económica. Igualmente es necesario considerar el problema del umbral inferior del control dentro del control minoritario. Otro problema, que puede presentarse a la hora de establecer las fronteras del grupo, es el de las participaciones fraccionadas de igual montante.

En cuanto al estudio realizado por Echard (1975), éste demuestra que, en un gran número de casos, el estado financiero de una sociedad no se puede describir de forma simple y, por tanto, no conviene utilizar tipologías demasiado esquemáticas. De aquí que, Echard (1975), presente una clasi-

8 Véase la tipología de Echard (1975) para una mayor comprensión de estos términos.

9 La relación de control se apoya en relaciones de propiedad jurídica.

ficación aritmética, extendida y no interpretativa. Aritmética porque la caracterización de las participaciones depende de su pertenencia a intervalos sucesivos. Extendida porque considera toda participación por encima del 10 % y, por último, no interpretativa ya que los estados financieros no son cualificados.

Dupuy (1977), por su parte, construye una tipología que combina descripciones aritméticas finas y jerarquizadas con tipologías jurídicas e interpretativas.

En consecuencia, como se ha puesto de manifiesto, y Morin (1984) indica expresamente, es necesario acudir a las correspondientes disposiciones legislativas y reglamentarias nacionales si se quiere analizar los grupos siguiendo el criterio de las relaciones financieras de control.

En esta línea, Pique (1991), en su artículo «Corporaciones y Grupos de Empresas: Concepto Dinámico», nos plantea la conveniencia de no centrar el debate sobre un modelo determinado de corporación, y ni siquiera sobre el concepto en sentido estricto. Se concluye que la configuración de grupos empresariales es, casi por naturaleza, un concepto dinámico, cuyo ritmo de delimitación va a depender básicamente de los objetivos del accionista de referencia. Por tanto, lo que define un grupo empresarial es la existencia de un accionista de referencia común a todas las empresas que constituyen dicho grupo de manera que, haciendo un esfuerzo de clarificación, podría hablarse de:

1. Accionista único o prácticamente único, ya sea por voluntad propia o como resultado de un proceso de escisión de activos o de «filiación» de actividades anteriormente integradas en un conjunto único.

2. Accionista de referencia o mayoritario directa o indirectamente,

- los restantes socios son *sleeping partners* o bien se ubican, innomínamamente, en el mercado de valores.

- los restantes socios son activos.

3. El accionista de referencia es minoritario pero ejerce un claro liderazgo.

4. No hay accionista de referencia claramente identificable o ninguno de ellos está en condiciones de ejercer el liderazgo.

Ahora bien, la utilización de las relaciones financieras como único criterio en el análisis de los grupos presenta algunos puntos débiles. Así, la ya mencionada controversia respecto a la separación entre la propiedad y el control, la frecuente falta de justificación en la determinación de los umbrales de participación,... llevan a la consideración de tendencias generales o aspectos cualitativos, como complemento a instrumentos de medida precisos.

Hasta ahora, la regulación legal sistemática de los grupos de sociedades sólo ha sido afrontada en tres leyes a nivel internacional¹⁰, si bien, en

¹⁰ Ley Alemana de 6-IX-1965; Ley de S.A. del Brasil de 15-XII-1976 y C.S.C. portugués de 2-IX-1986.

estos momentos, se está trabajando en la redacción del texto definitivo de la Novena Directiva Comunitaria sobre Sociedades, que será la encargada de clarificar el fenómeno. No obstante, ya se habían dado algunos pasos en este campo, como la aprobación en 1983 del texto de la Séptima Directiva de la Comunidad Europea que recoge la obligación de formular estados financieros consolidados para las cuentas del grupo, lo cual tuvo su reflejo, para el ámbito español,¹¹ en la ley 19/1989, de 25 de julio de reforma parcial de la legislación mercantil para su adaptación a las directivas de la CEE en materia de sociedades. Dicha ley establece una nueva redacción del artículo 42 de nuestro Código de Comercio, con especial incidencia sobre la delimitación del grupo desde el punto de vista contable.

En este sentido se pronuncian igualmente la Ley 24/1988, de 28 de julio del Mercado de Valores, donde el Grupo es entendido como «entidades que constituyen una unidad de decisión», o el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, que aprobó el nuevo Plan General Contable que, en consonancia con el citado artículo 42 del Código de Comercio, pone el énfasis del grupo en la existencia de una relación de dominio directa o indirecta.

Hasta la regulación definitiva de los grupos de empresas y en un intento de reflejar con fidelidad el fenómeno estudiado, se acude a un documento o técnica contable que se conoce como «Consolidación de Balances», que no es una simple adición de balances individuales de las empresas comprendidas en lo que ha venido a generalizarse como «perímetro de consolidación»¹¹. Precisamente el punto de partida es la unidad económica constituida por el conjunto, aunque jurídicamente se trate de sociedades independientes.

Siguiendo a Duque (1985), el balance consolidado es «el documento único que tiene como finalidad presentar una imagen fiel de la situación patrimonial y financiera de los accionistas, acreedores, personal de la empresa y autoridades económicas del conjunto de varias empresas jurídicamente independientes, vinculadas recíprocamente, por lazos de diversa índole (financieros, contractuales, personales, ...) capaces de fundar una dirección unitaria como si fuera una empresa única».

Sin embargo, las insuficiencias que para algunos autores presenta el considerar únicamente las relaciones de control financiero, excluyendo así del análisis cualquier forma de organización que se apoye en la coordinación de actividades fuera de la empresa o el mercado —es el caso de los acuerdos de cooperación tan desarrollados en los últimos años—, les lleva a defender otros criterios posibles de control en la consideración y formación de los grupos.

11 Dicho perímetro de consolidación viene proporcionado por la elección del subconjunto de empresas dentro de un grupo que deben efectivamente consolidarse entre sí, determinando el alcance real del grupo consolidado. A estos efectos son de interés las Directivas 78/660 y 83/349 sobre obligaciones de consolidar.

En esta tendencia, De Montmorillon (1986) considera que un grupo de empresas no debe ser definido ni a partir de su morfología, ni en base a su estructura, sino que es necesario llegar a entender cómo se ha gestado. Establece, en consecuencia, como criterio de pertenencia y, por tanto, de delimitación de un grupo industrial el de adhesión a un determinado proyecto productivo. Pero esto será objeto de un desarrollo posterior.

4. CONCLUSIONES

La empresa actual para competir con el resto de empresas y con los mecanismos del mercado, a los que puede llegar a reemplazar en la asignación de recursos, desarrollando a su vez la producción y distribución de bienes y/o servicios a gran escala, se ha visto abocada a reorganizarse dando origen a la aparición de grupos de empresas.

La globalización e internacionalización de las actividades económicas, dadas las exigencias del crecimiento, ha llevado a la formación y desarrollo de grupos de empresas que superan los límites geográficos y presentan diferentes formas organizativas —conglomerados, *holdings*, *keiretsus*—. Dichos modelos, si bien en su origen derivaron de condiciones históricas, materiales, socio-culturales,... específicas, hoy presentan como elementos determinantes, fundamentalmente, la estrategia y la forma de organización dentro del grupo.

En gran parte de estos modelos subsiste el problema de los intereses minoritarios, lo que aconseja complementar el análisis de las relaciones de control financiero con otro tipo de criterios, como el de pertenencia o adhesión a un determinado proyecto productivo defendido por De Montmorillon, cuyo estudio aplazamos, tal y como se ha señalado, para trabajos posteriores.

España, por su parte, se ha incorporado con bastante retraso a este fenómeno, tanto en la práctica como en el análisis teórico, lo que ha dado origen a un gran confusión terminológica que ha sido necesario clarificar. El modelo predominante en el caso español es el del tipo *holding*, debido, básicamente, a la diversificación de la cartera de valores de los grandes grupos financieros, aunque, en los últimos años emergen nuevos grupos que adoptan la forma de conglomerados.

En conclusión, nos interesa resaltar la aún imperfecta delimitación de las fronteras del grupo, pues si bien hay acuerdo respecto a la importancia del control en dicha delimitación, no lo hay en cuanto al tipo o criterio de control a considerar. De aquí que no se pueda afirmar que un modelo organizativo sea superior a los demás.

BIBLIOGRAFIA

- Alonso, J. A. (1991): «La empresa española y los mercados internacionales», *Revista de económica*, nº 11, cuarto trimestre.
- Alvarez Melcón, S. (1991): «Las cuentas anuales consolidadas de las corporaciones y grupos de empresas», *Revista de económica*, nº 9, segundo trimestre.
- Cuervo García, A. (1991): «Las corporaciones industriales y financieras», *Revista de economía*, nº 9, segundo trimestre.
- Chandler, JR, A. D. (1988): *La main visible des managers*, Económica, París.
- Chevalier, A. y Vigneron, Ph. (1984): *La gestión financière des groupes*, Dunod entreprise, París.
- Dupuy, Y. (1977): «Essai de definition du groupe». Thèse pour le doctorat d'Etat en Sciences de Gestion. Université de Montpellier I.
- Dupuy, C. y Gilly, J. P. (1992): «Groupes productifs et region Mini-Pyrénées. 1982-1990», Colloque «1982-1992. Dix ans de decentralisation», organizado por el Instituto de Economía Regional de Toulouse (IREP-LEREP), febrero.
- Duque Domínguez, J. (1985): En Font i Ribas (1987), *La reforma de la ley de Sociedades Anónimas*, Capítulo X, p. 298.
- Embid Irujo, J. M. (1989): «Regulación mercantil de los grupos de sociedades», *La ley*, nº 2.158, febrero.
- Feito, M. A. (1991): «La internacionalización de la empresa española: una asignatura pendiente», *Revista de económica*, nº 11, cuarto trimestre.
- Fernández, Z. (1991): «Las corporaciones, una nueva imagen para los viejos holding», *Revista de económica*, nº 9, segundo trimestre.
- Font i Ribas, A. (1987): «La consolidación de las cuentas». En Rojo, A. (dir): *La reforma de la ley de sociedades anónimas*, Cívitas, Madrid, pp. 293 a 319.
- Galliano, D. (1991): «Groupes de sociétés et méso-analyse: Le cas des IAA», *Revue d'Economie Industrielle*, nº 58, cuarto trimestre.
- Goyenechea Fuentes, V. (1991): «Las corporaciones: tipos y funcionalidad», *Revista de económica*, nº 9, segundo trimestre.
- Levitt, Th. (1983): «The globalization of markets», *Harvard Business Review*, nº 3, mayo-junio.
- Martín Fernández, M. (1991): «Conglomerados financieros», *Revista de económica*, nº 9, segundo trimestre.
- Massager, J. (1989): «La estructura interna de los grupos de sociedades», *Revista de Derecho Mercantil*, nº 192, abril-junio.
- De Montmorillon, B. (1986): *Les groupes industriels. Analyse structurelle et stratégique*, Económica, París.
- De Montmorillon, B. (1989(a)): «La croissance contractuelle». *Revue Française de Gestion*, nº 72, janvier-février.
- De Montmorillon, B. (1989(b)): «Vers une reformulation de la théorie du groupe». *Revue d'Economie Industrielle*, nº 47, premier trimestre.
- Morín, F. (1984): «Théorie économique du Patrimoine», Ellipses, París.
- Mintzberg, H. (1992): *El poder en la organización*, Ariel, Barcelona.
- Piñel, E. (1991): «Aspectos jurídicos-fiscales de las Corporaciones», *Revista de económica*, nº 9, segundo trimestre.
- Pique Camps, J. (1991): «Grupos industriales y política industrial», *Revista de económica*, nº 11, cuarto trimestre.
- Pique Camps, J. (1991): «Corporaciones y grupos de empresa: un concepto dinámico», *Revista de económica*, nº 9, segundo trimestre.
- Polo, A. (1978): «Reflexiones sobre la reforma del ordenamiento mercantil: Grupos de sociedades y utilización de la sociedad anónima por la empresa pública». En homenaje a Uriá, R.: *Estudios de Derecho Mercantil*, Civitas, Madrid, pp. 605 a 612.

- Poncet, C. y Prades, F. (1989): «De nouvelles formes de concentration industrielle», *Revue d'Economie Industrielle*, nº 50, cuarto trimestre.
- Santos Arrarte, J. A. (1991): «Sistemas de ordenación y control de los grupos de empresas», *Revista de económica*, nº 9, segundo trimestre.
- Santos Arrarte, J. A. (1991): *Grupos de Empresas y Mercado de Control*, Instituto Español de Analistas de Inversiones, Madrid.
- Vargas Bahamonde, F. (1992): «La vigilancia en base consolidada de conglomerados financieros», *Revista de Información Comercial Española*, nº 703, marzo.
- Vicent Chulia, F. (1991): *Compendio crítico de Derecho Mercantil*, José M^a Bosch, editor, Barcelona.